PIRKANMAAN YRITYSKUMMIT

SYYSKUU 2021

U U T I S K I R J E

Toiminnanjohtajalta | Koulutus YNEAT | Yritystarina: SafeDrying |
Kuullaanpas kummia: Tapani Matintalo | Uudet kummit | Golfkisa

SYKSYN KUULUMISIA

Vuoden viimeinen kvartaali Q4 häämöttää jo horisontissa. Syksy on tullut.

Korona alkaa olla selätetty ja toiveissa on F2F- tapaamiset isommalla porukalla. Yrityskummit 2021 -konferensissa Lahdessa 23.-24.8. asia jo testattiin hyvällä menestyksellä. Pirkanmaalta oli konferenssissa mukana paikan päällä viisi kummia ja seuraamassa toisen päivän ohjelmaa verkossa sama mokoma lisää.

Päivien parasta antia olivat mielestäni toisen päivän Sibelius-talon ohjelma, josta nostaisin esille seuraavat esiintyjät:

> Menestys syntyy asiakaskokemuksesta
> - CEO **Liisa Holma,** Un/known Oy
>
> "Minäkin osaan!" - samaistuttava somesisältö verkkokaupan markkinointivälineenä
> - yrittäjä **Kati Mouhu**, Studio Savon

Konferenssin esitystallenteet ovat katsottavissa https://www.youtube.com/watch?v=Yl4TwLQPnwc

Isäntäkaupunki Lahti esiintyi päivillä edukseen, onhan Lahti mm. Euroopan ympäristöpääkaupunki vuosimallia 2021. Muutenkin siellä vaikutti olevan tekemisen meininki ja hyvä pöhinä päällä. Myös yrittäjyyden ymmärtäminen vaikutti olevan tiedostettu ainakin mitä kaupungin edustajien puheisiin tulee. Digiosaamisen lisääminen yrityksissä ja verkkokaupan kasvu tuntuivat olevan ykkösasiat tällä hetkellä.

Hankkeet värittävät syksyn toimintaamme

Meillä Pirkanmaan Yrityskummeilla syksy on tuonut paljon uutta/vanhaa lähinnä hankkeiden muodossa. Hankkeita, joissa olemme mukana, makustelimme jo kummien iltakoulussamme 25.8.2021:

Buusti 3,0
https://www.palvelualusta.fi/Services/4/62b6d11f-8b7a-4f48-b0b1-08d6df687c1e?

Alkavan yrittäjän palveluohjelma
Yrityskummit tulevat toimimaan mentoreina kasvu- ja kansainvälistyminen- sekä startup-asiakkaille.

"Yksinyrittäjän kasvun ja työllistämisen eväät -pilotti", Tiedote hankkeesta julkaistiin 30.8. ja "kick-off" pidettiin 3.9. Operatiivinen toiminta käynnistyy pikapuoliin. Hankkeen viestintäsuunnitelma on puumerkkejä vaille valmis eli tiedotusta on luvassa.

Klinikat pyörivät normaalisti

Technopoliksella klinikat pyörivät normaalisti. Sadannen raja on rikottu tämän vuoden osalta. Moni yrittäjä on saanut hyviä ajatuksia mukaansa jo klinikkakeskustelusta ja löytänyt itselleen vielä itselleen sopivan yrityskummin.

Onneksi olkoon valmistuneet yritysneuvojat

Haluan onnitella vielä meidän YNEAT3-koulutuksesta valmistuneita kummeja ja kiittää loistavista lopputöistä, tulemme hyödyntämään aineistoa edelleen kummityömme kehittämisessä.

Seuraava kummien Yritysneuvojan erikoisammattitutkinto -koulutus YNEAT4 käynnistyy 10.11. ja ilmoittautuminen on meneillään. Muutama paikka on vielä täyttämättä.

Myös YNEAT-koulutettujen **jatkokoulutuksen** suunnittelu etenee. Näillä näkymin tullaan starttaamaan tammikuussa 2022. Asiasta lisää myöhemmin, kun ohjelma ja aikataulu täsmentyvät.

Leppoisaa syksyä kaikille!

Tapsa Kaskela
toiminnanjohtaja

KOLMAS YRITYSNEUVOJAN ERIKOISAMMATTITUTKINTOKURSSI PÄÄTÖKSEEN

Pirkanmaan Yrityskummien ja Tampereen Aikuiskoulutuskeskuksen yhteistyössä toteuttaman yritysneuvojan erikoisammattitutkinnon järjestyksessään kolmas YNEAT-kurssi päättyi 17. elokuuta kurssilaisten ryhmätöinä tekemien yrityskummitoiminnan kehittämisajatusten esittelyyn.

Tutkintotodistuksen sai 20 henkilöä. Yritysneuvojan erikoisammattitutkinnon on nyt suorittanut 63 yrityskummia.

TAKKin HIOMOn Tuija Pohjansaari-Kirmo on kehittänyt yrityskummien YNEAT-tutkinto-ohjelmaa yhdessä Pirkanmana Yrityskummien kanssa.

Syyskuussa 2020 alkanut kurssi kokoontui yhteen TAKKin auditorioon vain muutaman kerran. Koronapandemian takia kokoonnuttiin teamsissa ja todistuksetkin tipahtivat osallistujille postiluukusta.

- Etävälineiden haltuunotto sujui kummeilta hyvin, mutta kahvi- ja ruokataukojen lomassa luontaisesti tapahtuva verkostoituminen jäi valitettavasti liian pieneen rooliin, kertoo TAKKin yrittäjyysyksikkö HiOMOn vetäjä **Tuija Pohjansaari-Kirmo**.

Pienryhmissä toteutettujen lopputöiden äärellä kummitoiminnan kehittämisehdotuksien ideoinnissa ja suunnittelussa tavattiin toki naamatusten ja osa myös teamisissa.

-Kehittämisehdotukset olivat etäilystä huolimatta sisällöltään ja laadultaan erinomaisia. Ne myös päästiin esittelemään lähipäivässä TAKKin auditoriossa. Kehittämisehdotuksia lähdetään välittömästi työstämään toimikunnissa ja lopputuloksista hyötyvät kaikki pirkanmaalaiset yritykset, kertoo Pohjansaari-Kirmo.

Lopputöissä käytännönläheisiä, tärkeitä aiheita

Lopputöissä pohdittiin aiheita: **Kummi yksinyrittäjän tukena, Yrityskummien yhteistyö kuntien elinkeinotoimen kanssa, Kummin rooli suhteessa yrittäjään, Omistajavaihdospalvelujen kehittäminen, Kansainvälistyminen ja yrityskummien toiminnan tehostaminen.**

SAFEDRYING KUIVATTAA EDULLISESTI JA PYSYVÄSTI

Kiinteistöjen kosteusongelmien ratkaisija tarvitsi yrityskummejakin strategian muuttamiseen

SafeDrying Oy on kiinteistöjen kuivatus- ja kuivanapitojärjestelmiä valmistava tamperelainen yritys, jonka toiminta on tänään voimakkaassa kasvussa. Tarvittiin liikeidean ja yrityksen nimen muutos, yrityskummien apua ja osaavan myyntihenkilön palkkaaminen, ennen kuin kasvu alkoi.

SafeDrying Oy:n hallituksen puheenjohtaja on joutunut tekemään yrityksessään sen, mitä missään yritysoppaissa ei neuvota tekemään: vaihtanut tuotteen ja asiakkaat.

- Teimme sen, mitä ei missään yritysoppaissa neuvota: vaihdoimme asiakkaat ja tuotteen. Meillä oli lämmitysjärjestelmä uusiin omakotitaloihin. Nyt meillä on kuivausjärjestelmä muun muassa vanhoihin kiinteistöihin, sanoo SafeDrying Oy:n hallituksen puheenjohtaja **Esa Tommola**.

Sattuma johti ideaan

Monen idean isä, Tulilattia Oy:n perustaja Esa Tommola oli vappuna 2018 vaikean tilanteen edessä. Vuodesta 2004 omakotitaloihin kehitelty ilmakiertoinen lattialämmitysjärjestelmä toimi lämmityksenä, mutta yhden talon vesivuoto sai ajattelemaan asiaa kuivatusmielessä.

Tekesin Lasse Pöyhönen kannusti kehittämään kuivatusta, kunnes huomattiin järjestelmän olevan maailman tehokkain tapa kuivata kivirakenteita. Kehittely jatkui ja vaikka Tommola tiesi itsensä itsepäiseksi, hän on osannut aina kuunnella muitakin, ainakin hetken. Nyt hän kuunteli yrityskummejaan **Jaakko Barskia ja Ari Nevalaa**.

- Saimme kovan väännön jälkeen Esan unohtamaan omakotitalot ja muuttamaan yrityksen strategian kiinteistöjen kuivatukseen. Hän tarvitsi tukea ja rohkaisua, kertoo yrityskummi Jaakko Barsk.

Jaakko Barsk suositteli myös **Joni Kotipellon** palkkaamista yrityksen myyntijohtajaksi.

- Esa sanoi minulle, että etsii myyntityöhön ihmistä. Minä suosittelin Jonia, jonka tunsin aikaisemmista yrityskummikuvioista.

Esa Tommolaan teki vaikutuksen Joni Kotipellon into ja energisyys.

- Olemme hyvin erilaisia ihmisiä. Välillä tullaan juttuun ja välillä kipinöikin. Mutta Jonissa on sellaista energiaa, jota harvassa kaverissa näkee. Hänellä on polte asioiden eteenpäin viemiseen.

Joni Kotipelto taas innostui uudesta työstä, koska on kärsinyt märkien tilojen sisäilmaongelmista pienen ikänsä.

- Eihän meidän muovitetut talomme terveitä ole. Vaimoni on ranskalainen ja hänen kotimaassaan taas kosteusongelmat ovat ominaisuuksia, joista selviää pyyhkimällä. Tiedän kokemuksesta, mitä kosteuden kanssa kamppaileminen on.

Joni Kotipelto halusi SafeDrying Oy:öön töihin muun muassa sen takia, että Suomeen on saatava terveitä taloja. Kosteusongelmaiset talot ovat vaivanneet Kotipeltoa pienen ikää.

Yrityskummi osaa kysyä

Karismaattisella Esa Tommolalla on vahva näkemys kaikkeen tekemäänsä. Ilman hänenlaisiaan ”propellipäitä” olisi suomalainen yrityselämä monta tuotetta köyhempi. Yrityskummejaan Tommola kehuu erittäin hyvien kysymysten esittäjiksi tilanteessa, jossa ideaa tai yritystä jalostetaan.

- Minulle esitettiin erittäin hyviä kysymyksiä ja kerrottiin myös hyviä esimerkkejä. Sain vinkin yrityskummeista HHJ-kurssilla, joka sekin oli monta asiaa avaava koulutus. Jo heti aluksi esitin klinikalla, että saisimme kaksi kummia ja onneksemme saimme, kertoo Tommola.

Joni Kotipelto on tutustunut kummitoimintaan oman yrityksensä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessään ja kuvaa yhteistyötä kummin kanssa senhetkisen elämänsä parhaimmaksi asiaksi.

- Kummilla on aikaa ja hän osaa kysyä juuri oikeita kysymyksiä. Ja kummi kuuntelee myös vastaukset. Eihän tällaista ole ostettavissa rahalla.

Sekä Tommola että Kotipelto sanovat suoraan, että yrityskummeilla on ollut hyvin suuri vaikutus siihen, että SafeDrying Oy on siinä missä se nyt on.

Edullisuus hiertää

SafeDrying valmistaa patentoituja kiinteistöjen kuivatusjärjestelmiä pääasiassa korjattaviin kohteisiin. Järjestelmä voidaan asentaa joko rakenteisiin sisälle tai pinnalle esimerkiksi jalkalistan alle. Kuivatusteho perustuu kuivatuskanavissa kiertävään ilmaan, joka kuivataan, lämmitetään ja uudelleen kierrätetään. Järjestelmä on huomattavasti muita ratkaisuja edullisempi mikä saa alalla aikaan vähintäänkin keskustelua.

- Onhan se selvä asia, että jos järjestelmämme maksaa joitakin kymmeniä tuhansia euroja, keskustelua syntyy. No tästä on seurauksensa. Asiakkainamme ovat muun muassa neljä Suomen suurinta kaupunkia ja muita merkittäviä rakennuttajia, kuten Ilmarinen ja HK-Elanto Helsingissä, kertoo Kotipelto.

Erityisen kiinnostuneita SafeDrying-järjestelmästä ollaan Helsingin ydinkeskustassa, mikä on täynnä tarkasti suojeltuja arvorakennuksia. Jopa kellareissa on arvokkaita maalauksia, mutta tiloja ei ole voitu kosteuden ja huonon sisäilman vuoksi käyttää.

- Korjauspuolella on tullut vastaan hyvin mielenkiintoinen asia. Meidän järjestelmällämme voidaan korjata aikaisemmin korjaamattomina pidettyjä rakenteita.

Vielä 2000-luvullakin on tehty taloja suoraan maahan ilman alapuolista kapillaarikatkoa. Jos esimerkiksi kapillaarisen kosteuden eristävä kerros sepeliä kiinteistön perustuksen alta puuttuu, kosteus nousee maasta rakenteisiin.

- Periaatteessahan korjattava talo pitäisi nostaa päältä pois, jotta talon alle saadaan kapillaarisen kosteuden nousun eristävä kerros. Kun meidän järjestelmämme asennetaan esimerkiksi jalkalistan tilalle, rakenteet pysyvät kuivina ja tiloja voidaan käyttää turvallisesti. Kustannukset ovat minimaaliset siihen verrattuna, että ensin korjataan miljoonilla moneen kertaan ja lopuksi puretaan koko rakennus pois.

SafeDrying Oy:n hallituksen puheenjohtaja Esa Tommola (vas.) ja myyntijohtaja Joni Kotipelto tietävät, että heillä töitä jatkossa. Kosteusvaurioista kärsivät kiinteistöt halutaan vihdoin kuntoon.

Kuivuutta valvotaan

Erityisen mielenkiintoiseksi SafeDrying-järjestelmän tekee käyttäjän kannalta se, että rakenteisiin asennettavien anturien avulla kuivuutta pystytään myös valvomaan ja poikkeamiin puuttumaan ajoissa. Esa Tommola näyttää yrityksen seurantajärjestelmästä eri kohteita.

- Järjestelmämme kuivaa kohteen ja pitää sen kuivana. Täältä näkee, että kohde on kuiva. Tuossa on poikkeama, jonka tapahtumisen tiedämme minuutilleen. Tarkistus säätilaan kertoo, että silloin on satanut poikkeuksellisen paljon. Näemme täältä poikkeaman ja senkin, milloin seinä on taas kuiva.

Kiinteistön omistajalle valvontajärjestelmä säästää pelkästään rahaa, koska yllättäviin poikkeamiin pystyään puuttumaan ajoissa. Jopa seinässä oleva reikä on tarkemmissa tutkimuksissa löydetty.

Jopa Pispalan huipulla kostuu

Esa Tommola ja Jani Kotipelto tietävät yllättävänsä esityksillään monet rakentajat. Kiinteistöjen kosteusongelmat ovat hyvin yleisiä ja niiden korjaaminen maksaa. Ja korjatussakin kiinteistössä on edelleen ongelmia. SafeDrying on edullinen. Kaiken lisäksi Tommola ja Jokipelto lupaavat ratkaista kosteusongelman pysyvästi. Töitä tulevaisuudessa piisaa, sillä Suomi on märkä maa.

- Pispalan sorahaju on aika korkea paikka, mutta jopa sen yläosaan rakennetussa talossa on kosteusongelmia. Vesi toki valuu harjusta pois, mutta sateella sorakin kastuu, nousee sen aiheuttama kapillaarinen kosteus suojaamattoman talon rakenteisiin. Täälläkin tarvittiin meitä, kertoo Tommola.

- Olisikohan niin, että me täällä Suomessa yritämme korjata kosteusongelmia väärin menetelmin, mietti puolestaan Kotipelto.

Teksti ja kuvat: Juha Kosonen

KUULLAANPAS
KUMMIA

”JOS YKSI OVI SULKEUTUU, JÄÄ MONTA OVEA AUKI”

Yrityskummi Tapani Matintalo löytää yrityksen huonoistakin luvuista aina ratkaisuja.

Tapani Matintalo kokee yrityskummina toimimisen sydämen asiakseen. Vaikka eteen tulevat talousasiat ovat yleensä vaikeita, Matintalo tahtoo auttaa ja useimmiten pimeänkin tunnelin päästä alkaa valo pilkottaa.

Tapani Matintalo on aikaansaava mies. Takana ovat muun muassa menestyneet liiketoimet tilitoimisto- ja vakuutusaloilla. 1990-luvun puolivälissä Matintalo perusti Vammalaan perintään ja rahoitukseen erikoistuneen Perintävakanssi Oy:n, jonka kasvatti lyhyessä ajassa Suomen toiseksi suurimmaksi perintätoimistoksi. Yritys myytiin Svea Ekonomille Ruotsiin 2005 ja Matintalo jäi taloon töihin perintätoimintojen johtajaksi vuoteen 2014.

- Perintään ajauduin oikeastaan vahingossa. Menin saneeraamaan yhtä perintäfirmaa alas, mutta vähän aikaa keskusteltuani päätinkin ajaa sen ylös. Ensimmäisenä vuonna oli 52 toimeksiantoa ja kun lähdin pois, meillä oli 270 000 toimeksiantoa vuodessa. Kun aloitin oli henkilökuntaa yksi ja kun lähdin heitä oli 156. Kasvu Suomessa oli lähes pystysuoraa viivaa. Yhtenäkin vuonna ostettiin seitsemän toimistoa. Mukana oli onnea ja olihan sitä silloin ehkä tyhmän rohkeakin, muistelee Matintalo.

Hyvä tilitoimisto on yrittäjälle aarre

Nykyään Tapani Matintalo on virallisesti eläkkeellä, mutta ei malta pitää bisneksestä näppejään pois. Jo perintätoimiston rinnalle karttui yrityksiä talonrakennuksesta rengas-korjaamoon. Matintalo pisti yritykset kuntoon ja myi eteenpäin.

- Bisnes on periaatteessa samanlaista, oli ala mikä hyvänsä. Samat laskennan lait pätevät, viivan alle pitäisi aina jotakin jäädä. Yrittäjä keskittyy yleensä koko tarmollaan omaan osaamiseensa ja paperihommat koetaan välttämättömäksi pahaksi. Avuksi tarvitaan tilitoimistoa ja tässäkin sanon, että Suomessa on edelleen kirjaamistoimistoja ja tilitoimistoja.

Ennen kirjattiin ja tehtiin yrittäjälle ehkä jokin yhteenveto. Nykyisin Matintalon mielestä tilitoimistolla pitäisi olla yrityksessä talouspäällikön rooli.

- Tilitoimiston pitäisi nykyään neuvoa yrittäjää esimerkiksi investoinneissa. Tai jos rahaa on yrityksen tileillä liikaa, miten ne oikein sijoitetaan. Avustan vielä tyttäreni tilitoimistossa ja meillä on tapana käydä asiakkaiden kanssa kaksi kertaa vuodessa numeraaliset asiat läpi. Samalla katsellaan muutenkin yrittäjän elämää. Mitä kuuluu ja onko kaikki hyvin.

Hyvä tilitoimisto selvittää aina myös yrittäjän tulevaisuuden suunnitelmia. Onko tämä aikeissa laajentaa, myydä vai kokonaan lopettaa.
- Meidän tehtävä on sparrata, joskus tosin jarruttaakin. Nykyään pankit vaativat – ja monen yrittäjän onneksi – investointeihin tarkat laskelmat. Jos ostat esimerkiksi 200 000 euron CRC-sorvin, on selvitettävä, missä ajassa se kuoletetaan? Tarvitaanko sorville työntekijä tai jopa uusi tila? Paljonko liikevaihto muuttuu? Paljonko sorvin ostaminen

vaikuttaa tulokseen? Mikä uuden sorvin tuotto on kymmenen vuoden aikana?

Tapani Matintalo toivoo yrittäjien aina miettivät investointejaan hyvin tarkasti. Hyvin harvoin tileillä on sittenkään niin löysää rahaa, että sen voi polttaa hetken mielijohteesta. Tätäkin Matintalo on ikävä kyllä nähnyt.

Halu auttaa toi kummiksi

Kun monta kertaa kysyi, sai Tapani Matintalolta vastauksen, että hän on yo-merkonomi. Loppututkinnot ja arvosanat eivät miestä kiinnosta, numerot ja matematiikka kylläkin. Käräjiäkin hän on osaamisellaan istunut. Yrityskummiksi Matintalo löysi tiensä **Harri Mellerin** kehotuksesta ja hieman mietittyään.

- Minä haluan auttaa, jos vain suinkin voin. Sosiaalinen auttaminen tulee sukujuurista perintönä. Jo kotona oli kasvattilapsia. Olen lionstoiminnassakin vahvasti ollut mukana jo yli 30 vuotta. Auttamisesta saa aina itsekin jotakin, eikä raha aina sittenkään ratkaise kaikkea. Elämme ihmisten maailmassa.

Taloushuolet ovat selvitettävissä

Tapani Matintalo on ollut yrityskummi yhdeksän vuotta. Hän on taustansa vuoksi keskittynyt talousasioihin. Vuosien varrella eteen on tullut ongelmatapaus, jos toinenkin.

- Pääasiassa minun asiani selviävät nopeasti, mutta aina auttaminen ei ole jäänyt pariin kertaan. Onpa heitäkin, jotka pitävät yhteyttä tavalla tai toisella edelleen. Yrityksen menestymisestä halutaan kertoa tai mielipidettä jostakin asiasta kysyä.

Talousasioihin keskittyvä yrityskummi puhuu yleensä suoraan jopa konkurssistakin.

- Joko konkurssihakemus on jätetty tai tullaan jättämään. Usein keikutaan siinä rajallakin, mitä seuraavaksi tapahtuu. Luvut ovat lukuja, ikäviäkin, mutta kummin on silti kuunneltava ja kysyttävä, mitä yrittäjä haluaa. Joskus yhteydenotto kummiin on viimeinen hätähuuto.

Yrittäjä keskittyy oman alansa osaamiseen ja pitää talousasioitakin toisarvoisina. Yrityskummi Tapani Matintalon mielestä yrittäjä tarvitsee tuekseen aina hyvän tilitoimiston. Ongelmissa auttavat yritys-kummitkin, joiden puoleen on käännyttävä ajoissa.

Tunnelin päästä paistaa sittenkin valo

Ahdingossa olevan yrittäjän elämänhalukin saattaa olla jo kadoksissa. Kuvaan ovat astuneet ongelmat perheen kanssa ja alkoholikin. Valoa ei saata enää näkyä tunnelin päässä, kun Matintalo aloittaa kummin tehtävänsä.

- Kun asioita perataan ja lukkoja keskustellen avataan, valo tunnelin päästä pilkahtaa kumminkin. Olen aina sanonut, että jos yksi ovi sulkeutuu, jää monta ovea auki tai avattavaksi. On vain uskallettava niitä avata.

Firman saneeraus ja konkurssikin ovat edelleen monelle kuin musta vaate, mutta Tapani Matintalo on saanut monelta asiakkaaltaan ratkaisuehdotuksistaan kiitostakin.

- Jo se, että asioihin saadaan ratkaisu, auttaa yrittäjää.

Yrityskummi ei tee ratkaisuja, vain ehdotuksia. Tosin Matintalo on niin kokenut ehdottaja, että häntä kuunnellaan.

- Monesti asioissa ollaan liian myöhään liikkeellä, ja ongelmat ovat kasautuneet niin, että ehdotukseni ovat vain huonoja. Yrittäjähän ajattelee niin, että tämä vuosi meni huonosti, mutta ensi vuonna menee paremmin. Ikävä kyllä se ei mene näin.

Varsinkin korona-aika on pistänyt monen pk-yrittäjän maailman sekaisin.

- Nythän on monella alalla kaikki sekaisin. Hinnat nousevat, toimitukset viivästyvät ja kaupat peruuntuvat. Sopimuksissa ei ole kunnon sanktioita. Yrittäjälle saattaa jäädä mittatilaustyönä tehty asia käteen, joka yhtäkkiä muuttuu epäkurantiksi tavaraksi nurkkiin pyörimään.

Tapani Matintalo jakaa yrityskummina omia kokemuksiaan, joita työelämässä on tarttunut.

-Hieno tehtävä, päivääkään en vaihtaisi pois. Tässä on tullut uusia tärkeitä tuttavuuksia niin kummeista kuin yrittäjistäkin. Ja eihän minulla tässä ole mitään muuta kuin aikaa auttaa.

-

Teksti ja kuvat Juha Kosonen

UUSIA KUMMEJA

Olen **Jukka ”Juki” Heikkilä,** 53-vuotta nuori paljasjalkainen (edelleen) tamperelainen Myyntivalmentaja & Mind Coach.
Tällä hetkellä kokemusta löytyy ammattimaisesta myynnistä 30 vuotta, yrittäjyydestä 24 vuotta, ja näiden ohella opiskelen aktiivisesti omaa ammattiani ja siihen liittyviä täydentäviä taitoja. Suoritettuna on mm. YAMK-tutkinto Kansainvälisestä myynnistä ja myynnin johtamisesta, neljä erilaista ammattitutkintoa, ja lisäksi olen Mind Coach Certified Trainer, LUONTAISET TAIPUMUKSET -lisenssivalmentaja ja Licensed Pracititioner of NLP. Kaikki myyntiin ja myynnin kehittämiseen liittyvä - oma korvien väli mukaan lukien - ovat lähellä sydäntäni. Odotan pääseväni auttamaan kaikenkokoisia yrityksiä ja Startup-yrityksiä omalla osaamisellani.

Vapaa-ajalla harrastan aktiivisesti ruuanlaittoa, padelia ja sauvakävelyä. Koronapandemian vuoksi yksi rakas harrastus, eli karaoke, on ollut pitkällä tauolla.

Olen **Kari Luttinen**, 56-vuotias Tampereelle kotiutunut paljasjalkainen oululainen ja gradua työstävä tuotantotalouden DI. Taustani löytyvät niin konepaja- kuin koneenrakennus-teollisuudesta. Geeneissä vahva kiinnostus tekniikkaan, höysteenä strateginen ajattelu ja ripaus myynnillisyyttä on muovannut minusta eteenpäin menevän, yrittäjänä itsekin toimineen tyypin, joka uskoo jatkuvaan kehittymiseen. 15 vuoden yrittäjäuraan on mahtunut monta ylä- ja alamäkeä, joten tiedän kokemuksesta millaista vuoristorataa yrittäjän arki voi olla.

Kiinnostus yritystoimintaan, sen kehittämiseen ja ihmisten johtamiseen on vienyt minua eri puolille Suomea, eri kokoisiin ja eri tilanteissa, enimmäkseen kansainvälisissä liiketoiminnassa mukana olleisiin yrityksiin. Tehtävissä olen johtanut niin alihankinta kuin laitevalmistajana toimivia tehtaita ja yrityksiä, joten kokemusta on kertynyt varsin kattavasti erilaisista yrityksistä ja tilanteista.

Itsekin aikoinaan kummeja haastaneena haluan tuoda nyt oman panokseni Pirkanmaan pk-yrittäjien auttamiseksi arjen haasteissa kasvattamaan kannattavaa liiketoimintaa. Kiinnostukseni pääpaino on strategiatyöskentelyssä ja liiketoiminnan kehittämisessä, asiakastyötä unohtamatta, sekä hallitustyöskentelyn kehittämisessä (HHJ).

Vapaa-aikaani liittyvät läheisesti kuntosali ja kaikenlainen ulkoilu, ja kun tilanne jälleen sallii niin matkailen uusiin maihin tutustumaan eri kulttuureihin.

Olen **Veli-Matti Lahti**, 55 v. Tampereella asuva tekniikan tohtori. Toimin tällä hetkellä lääketieteen alan strt-upissa, Biomendex Oy:ssä. Teemme täysin synteettistä keinoluuta sekä eläin-, että ihmislääketieteen käyttöön. Eläinmarkkinoille myymme jo tuotteita ja ihmismarkkinoiden tuotteet ovat tällä hetkellä kliinisissä kokeissa. Lisäksi teen satunnaisesti erilaisia liikkeenjohdon konsultointeja liittyen myyntiin, johtamiseen ja kansainvälistymiseen.

Urani olen tehnyt erilaisissa korkean teknologian yrityksissä alkaen insinöörin tehtävistä ja päätyen myynnin, markkinoinnin ja liiketoimintojen johtoon. Yli puolet työelämästäni olen asunut ulkomailla, lähinnä Euroopassa ja Aasiassa, jossa olen tehnyt pisimmän työrupeaman.

Haluan saada lisää Pirkanmaalaisia yrityksiä menestymään sekä Suomessa, että kansainvälisesti ja siksi minua kiinnostaa erityisesti yritysten johtaminen, myynti, markkinointi ja liiketoimintojen organisointi sekä näihin liittyvät tottumiset, rutiinit ja harhaumat ja niiden pöyhiminen uuteen uskoon.
Vapaa-aikani kulutan mahdollisuuksien mukaan lukien, remontoiden, asioita kunnostaen ja liikkuen.

Olen **Marko Teivas**, tamperelainen 56-vuotias diplomi-insinööri. Kun joku on kysynyt, mitä osaan olen vastannut että leipäni olen tienannut käsiä ja huulia heiluttelemalla. Olin töissä Nokia Networksillä yli 20 vuotta myyntitehtävissä mukaan luettuna myynnin johtaminen. Valtaosan tästä ajasta asuin ulkomailla. Sitä ennen työskentelin teollisuustalouden opetus- ja tutkimustehtävissä Tampereen Yliopiston Hervannan kampuksella, joka silloin vielä tunnettiin Tampereen Teknisenä Korkeakouluna. Palasin takaisin Suomeen noin vuosi sitten ja aloitin konsulttiyrittäjänä.

Kummitoiminnasta sain vinkin vanhalta opiskelukaveriltani ja päätin liittyä mukaan. Uskoisin, että kokemukseni B2B myynnin parissa on jakamisen arvoista. Olen työskennellyt monimutkaisten ratkaisujen ja projektien kanssa, joista voisin kertoa lukuisia tarinoita sekä hyvistä että huonoista kokemuksista.

Harrastan golffia aina kun kelit antaa periksi. Talveksi varmaan täytyy keksiä jotain muutakin. Mutta sen ajan kun mietin uusia talviharrastuksia minut voi tavata myös Ilveksen kotipeleissä.

TUOMO PÄLVIRANTA UUDISTI VIIMEVUOTISEN GOLF-MESTARUUTENSA

Perinteinen Pirkanmaan Yrityskummien golfkisamme käytiin 16.8. Nokia Rivergolfin River-kentällä. 13 kisaajaa sai niskaansa auringon lämmittämää vesisaderyöpytystä. Tuomon voittotulosta säävaihtelut eivät heilutelleet – viime vuonna pisteitä 38 ja nyt 39!

Pääkilpailu pelattiin **pistebogey-kisana**. Tässä kärkipään tulostiedot.

Tuomo Pälviranta 39 pist.
Harri Meller 36 pist.
Pertti Ratilainen 32 pist.

Lyöntipeli - scratchin kärki:

Harri Meller 87
Tuomo Pälviranta 89
Markku Antikainen 89
Pertti Ratilainen 89

Pisimmän drive-lyönnin väylällä 3 teki **Pertti Ratilainen** ja lähimmäksi lippua väylällä 18 pääsi lyönnillään **Harri Meller.**

Onnittelut voittajille ja kiitokset kaikille mukana olleille.

Tapani Kaskela (oik.) luovutti komean palkintopystin Tuomo Pälvirannan haltuun.

Edistyksellistä syksyä
uutiskirjeen lukijoille

toivottavat

Pirkanmaan Yrityskummit

Tekstit: Juha Kosonen, Tapani Kaskela, Lelle Niemelä
Taitto: Lelle Niemelä
Kuvat: Juha Kosonen, Lelle Niemelä, henkilöiden omat kuva-arkistot